

(19)日本国特許庁(JP)

(12) 公開特許公報(A)

(11)特許出願公開番号

特開平6-131362

(49)公開日 平成6年(1994)5月13日

(51)Int.Cl. ⁸	識別記号	庁内整理番号	F I	技術表示箇所
G 0 6 F 15/21		Z 7052-51L		
15/22	3 1 0	7052-51L		

審査請求 未請求 請求項の数1(全13頁)

(21)出願番号 特願平4-204416

(22)出願日 平成4年(1992)10月19日

(71)出願人 000242986

北陸日本電気ソフトウェア株式会社
石川県石川郡鶴来町安養寺1番地

(72)発明者 島田 大

石川県石川郡鶴来町安養寺1番地 北陸日本電気ソフトウェア株式会社内

(72)発明者 林 小夜子

石川県石川郡鶴来町安養寺1番地 北陸日本電気ソフトウェア株式会社内

(72)発明者 木澤 優子

石川県石川郡鶴来町安養寺1番地 北陸日本電気ソフトウェア株式会社内

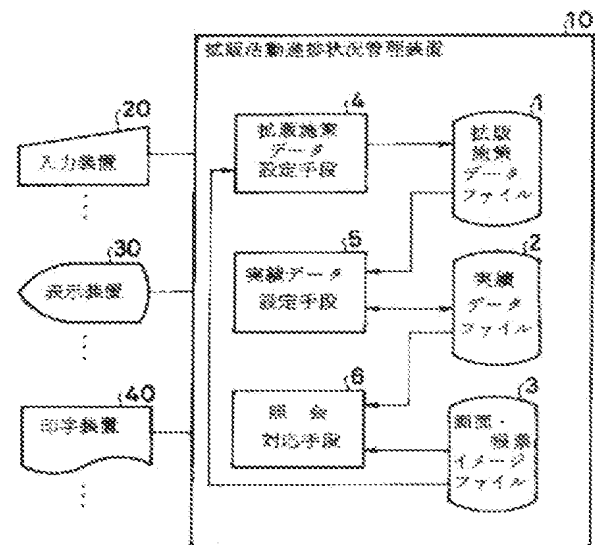
(74)代理人 弁理士 河原 純一

(54)【発明の名称】 拡張活動進捗状況管理装置

(57)【要約】

【目的】 拡張実績の集計、達成率の計算および報奨金の獲得金額の計算を自動的に行い、拡張活動の進捗状況の照会の簡易化を図る。

【構成】 拡張施策データ設定手段4は、画面・帳票イメージファイル3内の画面イメージに係るメンテナンス画面に基づいて入力される拡張施策データを拡張施策データファイル1に登録する。実績データ設定手段5は、拡張実績の集計を行い拡張実績データを求め、当該拡張実績データおよび拡張施策データに基づいて現時点における達成率および報奨金の獲得金額を計算して達成率計算データおよび報奨金計算データを求め、実績データファイル2の更新を行う。照会対応手段6は、拡張実績の照会に応じ、実績データファイル2内のデータを画面・帳票イメージファイル3内の画面イメージ・帳票イメージに係る照会画面・拡張一覧表上に表現し、当該照会画面・拡張一覧表の表示・印字出力を行う。



【特許請求の範囲】

【請求項1】 拡販施策データを記憶する拡販施策データファイルと、

拡販実績データ、達成率計算データおよび報奨金計算データを記憶する実績データファイルと、

メンテナンス画面および照会画面の画面イメージならびに拡販一覧表の帳票イメージを記憶する画面・帳票イメージファイルと、

この画面・帳票イメージファイル内の画面イメージに係るメンテナンス画面に基づいて入力される拡販施策データを前記拡販施策データファイルに登録する拡販施策データ設定手段と、

受注伝票の入力等に基づいて拡販実績の集計を行い拡販実績データを求め、当該拡販実績データおよび前記拡販施策データファイル内の拡販施策データに基づいて現時点における達成率および報奨金の獲得金額を計算して達成率計算データおよび報奨金計算データを求め、前記実績データファイルの更新を行う実績データ設定手段と、前記画面・帳票イメージファイル内の画面イメージに係る照会画面に基づく拡販実績の照会に応じて前記実績データファイル内のデータを前記画面・帳票イメージファイル内の画面イメージ・帳票イメージに係る照会画面・拡販一覧表上に表現して当該照会画面・拡販一覧表の表示・印字出力を行う照会対応手段とを有することを特徴とする拡販活動進捗状況管理装置。

【発明の詳細な説明】

【0001】

【産業上の利用分野】本発明は、医薬品卸業等の卸業に係る企業（以下、単に卸業という）における拡販活動（一定の拡販期間内に一定の商品の販売量、販売金額および販売相手先数（得意先数）等を拡大する活動）の進捗状況の管理（特に、進捗状況を示すデータの照会に応じる処理）を行う拡販活動進捗状況管理装置に関する。

【0002】

【従来の技術】卸業には、メーカーから、拡販条件（拡販対象の商品の識別情報、拡販期間、目標値（販売量（個数や本数や容量）、販売金額および得意先数等）および報奨金の金額等を示す情報）が指定されて拡販活動の指示が出される。拡販活動の指示を受け取った卸業は、拡販条件に基づいて拡販施策を決定し、その拡販施策により各種の商品の拡販活動を行っている。そして、拡販活動の目標値が達成されれば、メーカーは卸業に対してあらかじめ定められた報奨金を支払っている。

【0003】一方、卸業は、拡販活動とは無関係に、各種の商品について一般的な販売管理に関するコンピュータ処理を行っているのが通例である。

【0004】従来、この種の拡販活動の進捗状況に関する卸業における管理では、一般的な販売管理に関するコンピュータ処理に係るデータが利用されて、拡販対象の商品の拡販実績の集計、達成率の計算および報奨金の獲

得金額の計算が手作業で行われていた。すなわち、卸業における拡販活動の進捗状況の管理はコンピュータ化されていないかった。

【0005】

【発明が解決しようとする課題】上述したように、従来、卸業における拡販活動の進捗状況の管理はコンピュータ化されていないので、拡販実績の集計、達成率の計算および報奨金の獲得金額の計算を手作業で行う必要があり、拡販活動の進捗状況を正確に管理することは困難であり、拡販活動の進捗状況を把握するためには長時間を要するという問題点があった。

【0006】このような問題点に起因して、卸業内のどの組織（全社、県組織、部、営業所および課等）がどの商品を残りの拡販期間中にどれだけ販売すればよいかな等を素早く判断することができず、拡販期間終了の直前または終了後になって目標値に達成していないことが判明したりして、管理が適切であれば獲得できていたであろう報奨金を獲得できないという事態が卸業において生じることがあった。

【0007】本発明の目的は、上述の点に鑑み、拡販実績の集計、達成率の計算および報奨金の獲得金額の計算を自動的にを行い、当該計算等に関する事務工数を削減し、拡販活動の進捗状況の照会の簡易化を可能にし、拡販活動の円滑化を支援することができる拡販活動進捗状況管理装置を提供することにある。

【0008】

【課題を解決するための手段】本発明の拡販活動進捗状況管理装置は、拡販施策データを記憶する拡販施策データファイルと、拡販実績データ、達成率計算データおよび報奨金計算データを記憶する実績データファイルと、メンテナンス画面および照会画面の画面イメージならびに拡販一覧表の帳票イメージを記憶する画面・帳票イメージファイルと、この画面・帳票イメージファイル内の画面イメージに係るメンテナンス画面に基づいて入力される拡販施策データを前記拡販施策データファイルに登録する拡販施策データ設定手段と、受注伝票の入力等に基づいて拡販実績の集計を行い拡販実績データを求め当該拡販実績データおよび前記拡販施策データファイル内の拡販施策データに基づいて現時点における達成率および報奨金の獲得金額を計算して達成率計算データおよび報奨金計算データを求め前記実績データファイルの更新を行う実績データ設定手段と、前記画面・帳票イメージファイル内の画面イメージに係る照会画面に基づく拡販実績の照会に応じて前記実績データファイル内のデータを前記画面・帳票イメージファイル内の画面イメージ・帳票イメージに係る照会画面・拡販一覧表上に表現して当該照会画面・拡販一覧表の表示・印字出力を行う照会対応手段とを有する。

【0009】

【作用】本発明の拡販活動進捗状況管理装置では、拡販

施策データファイルが販販施策データを記憶し、実績データファイルが販販実績データ、達成率計算データおよび報奨金計算データを記憶し、画面・帳票イメージファイルがメンテナンス画面および照会画面の画面イメージならびに販販一覧表の帳票イメージを記憶し、販販施策データ設定手段が画面・帳票イメージファイル内の画面イメージに係るメンテナンス画面に基づいて入力される販販施策データを販販施策データファイルに登録し、実績データ設定手段が受注伝票の入力等に基づいて販販実績の集計を行い販販実績データを求め当該販販実績データおよび販販施策データファイル内の販販施策データに基づいて現時点における達成率および報奨金の獲得金額を計算して達成率計算データおよび報奨金計算データを求め実績データファイルの更新を行い、照会対応手段が画面・帳票イメージファイル内の画面イメージに係る照会画面に基づく販販実績の照会に応じて実績データファイル内のデータを画面・帳票イメージファイル内の画面イメージ・帳票イメージに係る照会画面・販販一覧表上に表現して当該照会画面・販販一覧表の表示・印字出力を行う。

【0010】

【実施例】次に、本発明について図面を参照して詳細に説明する。

【0011】図1は、本発明の販販活動進捗状況管理装置の一実施例（販販活動進捗状況管理装置10）の構成等を示すブロック図である。なお、本実施例の販販活動進捗状況管理装置10は、医薬品に係る卸業（医薬品卸業）において適用されるものであるとする。

【0012】販販活動進捗状況管理装置10は、販販施策データファイル1と、実績データファイル2と、画面・帳票イメージファイル3と、販販施策データ設定手段4と、実績データ設定手段5と、照会対応手段6とを含んで構成されている。また、販販活動進捗状況管理装置10は、入力装置20と、表示装置30と、印字装置40とを接続している（1以上の入力装置20、表示装置30および印字装置40が存在している）。

【0013】図2は、メーカーから卸業に対して販販活動の指示が出された場合に卸業の各部・室等で行われる処理の流れを示す図である。本実施例の販販活動進捗状況管理装置10は、これらの処理の過程で利用されるものである。なお、この卸業には、営業に関する管理を行う営業・業務部と、コンピュータ処理の管理を行う電算室と、受注伝票の整理等を行いコンピュータへのデータ入力を行う業務部と、実際にセールス活動を行う営業所・課とが存在する。

【0014】図3～図6は、販販施策データ設定手段4の処理によって表示装置30上に表示されるメンテナンス画面の具体例を示す図である。これらのメンテナンス画面の画面イメージは、画面・帳票イメージファイル3に記憶されている。

【0015】図7～図9は、照会対応手段6の処理によって表示装置30上に表示される照会画面の具体例を示す図である。これらの照会画面の画面イメージは、画面・帳票イメージファイル3に記憶されている。ここで、図7は組織別の販販実績の照会（問合せ）の際に表示される組織別実績照会画面であり、図8は販販別の販販実績の照会の際に表示される販販別実績照会画面であり、図9は得意先別の販販実績の照会の際に表示される得意先別実績照会画面である。

10 【0016】図10は、照会対応手段6の処理によって印字装置40に印字出力される販販一覧表の具体例を示す図である。この販販一覧表の帳票イメージは、画面・帳票イメージファイル3に記憶されている。

【0017】次に、このように構成された本実施例の販販活動進捗状況管理装置10の動作について説明する。

【0018】第1に、販販条件（販販対象の商品の識別情報、販販期間、目標値および報奨金の金額等を示す情報）が指定されてメーカーから卸業に販販活動の指示が出された場合の動作について説明する。

20 【0019】卸業の営業・業務部における計画立案・検討等を経て、販販施策データ（ここでは、「販販施策表」という形式で図現される）が確定する。すなわち、メーカーから提示された販販条件に基づく計画値（当該卸業内の各レベルの組織（全社、県組織、部、営業所および課等）における販売量、販売金額および得意先数等の計画値）が作成され、当該計画値と上述の販販条件とを有する販販施策データが作成される。

【0020】営業・業務部のオペレータは、この販販施策データを入力装置20から入力する（販販活動進捗状況管理装置10の処理メニューの中の「販販メンテナンス入力」が選択されてこの入力が行われる）。

【0021】販販活動進捗状況管理装置10内の販販施策データ設定手段4は、その販販施策データを販販施策データファイル1に登録する。

【0022】この登録の際には、販販施策データ設定手段4は、画面・帳票イメージファイル3内の画面イメージに基づくメンテナンス画面（図3～図6参照）を表示装置30上に表示する。営業・業務部のオペレータは、これらのメンテナンス画面の各項目に対して入力装置20からデータを入力する形式で販販施策データの入力を行う。販販施策データ設定手段4は、それらの入力に基づいて販販施策データを販販施策データファイル1に登録する。

【0023】第2に、実績データファイル2の更新処理が行われる場合の動作について説明する。なお、本実施例の販販活動進捗状況管理装置10では、実績データファイル2の更新処理は日々更新処理として行われる。

50 【0024】販販施策表に基づく毎日の販販活動（得意先への訪問等による販販活動）が各営業所・課で行われ、得意先からの発注に基づいて伝票記入された受注伝

票が業務部に送付され、その受注伝票によって示される
 販売実績等が業務部のオペレータによって入力装置20
 から販売活動進捗状況管理装置10に入力される。

【0025】販売活動進捗状況管理装置10内の実績デ
 ータ設定手段5は、その販売実績の集計を自動的に行っ
 てその時点における販売実績データを求め、その販売実
 績データに基づいて実績データファイル2を更新する。

【0026】また、実績データ設定手段5は、営業・業
 務部のオペレータによる入力装置20からの指示（販売
 活動進捗状況管理装置10の処理メニューの中の「日時
 更新」が選択されて行われる指示）を契機として、販売
 施策データファイル1内の販売施策データ（販売条件
 等）を参照して、その時点における実績データファイル
 2内の販売実績データに基づく達成率の計算および報奨
 金の獲得金額の計算を自動的にを行い（その時点におけ
 る達成率計算データおよび報奨金計算データを求める）、
 その計算結果に基づいて実績データファイル2を更新す
 る。

【0027】第3に、販売実績の照会（問合せ）が行わ
 れた場合の動作について説明する。

【0028】営業・業務部や各営業所・課のオペレータ
 等によって入力装置20から販売実績の照会（販売活動
 進捗状況管理装置10の処理メニューの中の「実績問
 合せ」が選択されて行われる照会）が販売活動進捗状況
 管理装置10に対して行われると、販売活動進捗状況管理
 装置10内の照会対応手段6は、その照会の種類（組織
 別、販売別および得意先別等の種類）に応じて照会画面
 （画面・帳票イメージファイル3内の画面イメージに係
 る照会画面。図7に示す組織別実績照会画面、図8に示
 す販売別実績照会画面および図9に示す得意先別実績照
 会画面等）を表示装置30上に表示する。この表示の際
 に、照会対応手段6は、実績データファイル2内のデー
 タを上記の各照会画面の項目に当てはめる形式で表示し
 て、オペレータ等による照会に応じる。

【0029】また、入力装置20からの指示が帳票の印
 字出力を求めるものであれば、照会対応手段6は、その
 時点における販売実績、達成率および報奨金獲得金額等
 を示す販売一覧表（画面・帳票イメージファイル3内の
 帳票イメージに係る販売一覧表。図10参照）を印字装
 置40に印字出力する。この印字出力の際に、照会対応
 手段6は、実績データファイル2内のデータを上述の販
 売一覧表の項目に当てはめる形式で印字出力して、オペ
 レータ等による照会に応じる。

【0030】なお、販売期間の終了後における卸業から
 メーカーへの販売活動に関する報告のためにも、販売一
 覧表の印字出力が行われる。

【0031】

【発明の効果】以上説明したように本発明は、販売条件
 等を有する販売施策データをファイル（販売施策デー
 タファイル）に管理し、販売実績の集計、達成率の計算お

および報奨金の獲得金額の計算等を自動的にを行い、その
 ような集計結果および計算結果をファイル（実績データフ
 ァイル）に管理することにより、販売活動に関する計算
 等のための事務工数を削減することができ、販売活動の
 進捗状況の照会を簡易に可能とし（しかも、各種の観点
 （組織別、販売別および得意先別等の観点）からの照会
 が可能になる）、販売活動の円滑化を支援することがで
 きるという効果がある。

【0032】このような効果に起因して、販売期間中
 においては卸業内のどの部門（組織）かどの商品等をどの
 得意先にどれだけ販売すればよいか等を素早く正確に判断
 ・把握することができ、販売期間の終了後においては販
 売一覧表の出力に基づいてメーカーへの報告資料の作成が
 迅速かつ正確に可能になる。

【図面の簡単な説明】

【図1】本発明の販売活動進捗状況管理装置の一実施例
 の構成等を示すブロック図である。

【図2】図1に示す販売活動進捗状況管理装置が利用さ
 れて行われる販売活動に関する卸業における処理の流れ
 を示す図である。

【図3】図1中の販売施策データ設定手段の処理によ
 って表示装置上に表示されるメンテナンス画面の具体例を
 示す図である。

【図4】図1中の販売施策データ設定手段の処理によ
 って表示装置上に表示されるメンテナンス画面の具体例を
 示す図である。

【図5】図1中の販売施策データ設定手段の処理によ
 って表示装置上に表示されるメンテナンス画面の具体例を
 示す図である。

【図6】図1中の販売施策データ設定手段の処理によ
 って表示装置上に表示されるメンテナンス画面の具体例を
 示す図である。

【図7】図1中の照会対応手段の処理によって表示装置
 上に表示される組織別実績照会画面の具体例を示す図で
 ある。

【図8】図1中の照会対応手段の処理によって表示装置
 上に表示される販売別実績照会画面の具体例を示す図で
 ある。

【図9】図1中の照会対応手段の処理によって表示装置
 上に表示される得意先別実績照会画面の具体例を示す図
 である。

【図10】図1中の照会対応手段の処理によって印字装
 置に印字出力される販売一覧表の具体例を示す図であ
 る。

【符号の説明】

- 1 販売施策データファイル
- 2 実績データファイル
- 3 画面・帳票イメージファイル
- 4 販売施策データ設定手段
- 5 実績データ設定手段

6 照会対応手段

10 拡張活動進捗状況管理装置

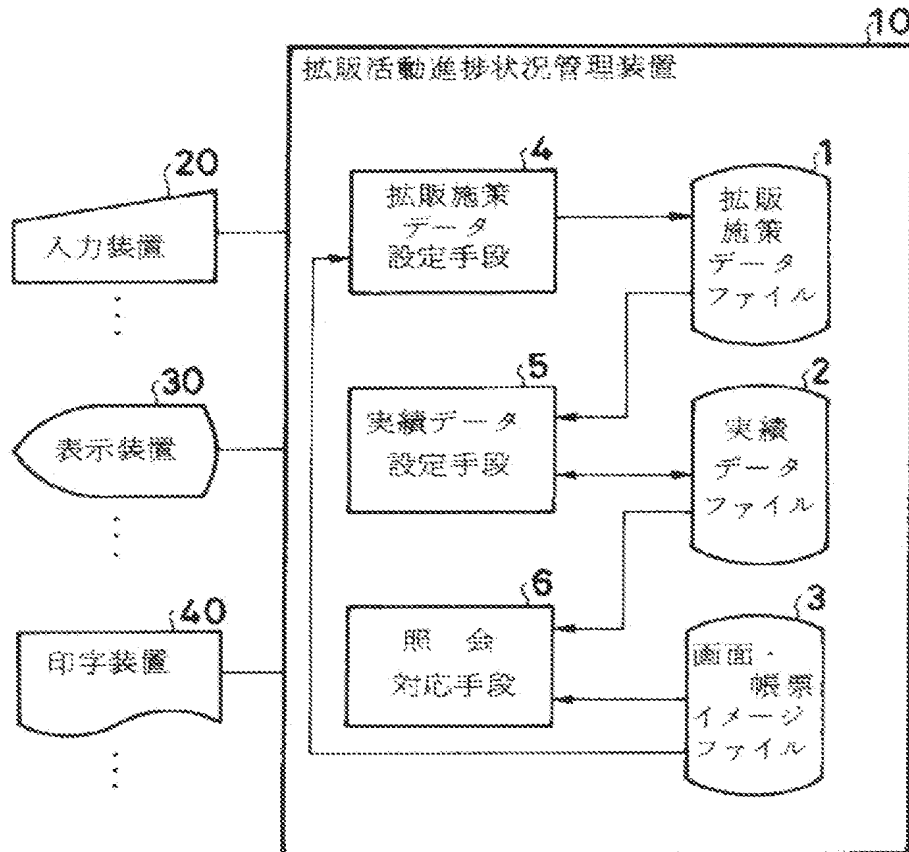
20 入力装置

* 30 表示装置

40 印字装置

*

【図1】



【図3】

XXXXXX 拡張メンテナンス			90-09-14 10:30:45	
処理区分	メーカー	拡張No.	田々野製薬	
2	100	1		
1. 新規登録 2. 複写登録 3. 修正 4. 削除 5. 照会				
拡張名	LEG-LAP 作戦			
期 間	900901 - 900930			
計算メーカー				
対象得意先	3 1. 病院+開業医 2. 病院のみ 3. 開業医のみ 4. 薬専のみ 5. 病院+特定得意先 6. 開業医+特定得意先 7. 特定得意先			
特定得意先No.				
経費計算単位	4 1. 全社 2. 県組織 3. 部 4. 営業所 5. 課			
救済区分	1. 全社 2. 県組織 3. 部 4. 営業所 5. 課 (省略時、救済なし)			
実績評価区分1	3 1. 金額 2. 本数 3. 軒数			
報奨種別1	1 1. 売上×% 2. 一軒当たり 3. 金額一律			
実績評価区分2	2 1. 金額 2. 本数 (省略時、指定なし)			
報奨種別2	2 1. 売上×% 2. 一軒当たり (省略時、指定なし)			
軒数区分	4 1. 区分なし 2. 新規のみ 3. 継続のみ 4. 区分あり (省略時、指定なし)			
換算係数	1000 (省略時、指定なし)			
目標設定単位	4 1. 全社 2. 県組織 3. 部 4. 営業所 5. 課			
確認 <input type="checkbox"/> (Y/N)				

【図5】

XXXXXX 拡張メンテナンス				90-09-14 10:30:45			
案件1							
新規軒数	達成率1	<input type="text" value="100"/>	%	報奨1	<input type="text" value="5"/>	%	<input type="text"/>
	達成率2	<input type="text" value="80"/>	%	報奨2	<input type="text" value="3"/>	%	<input type="text" value="x"/>
	達成率3	<input type="text"/>	%	報奨3	<input type="text"/>	%	<input type="text"/>
	達成率4	<input type="text"/>	%	報奨4	<input type="text"/>	%	<input type="text"/>
	達成率5	<input type="text"/>	%	報奨5	<input type="text"/>	%	<input type="text"/>
継続軒数	達成率1	<input type="text" value="100"/>	%	報奨1	<input type="text" value="5"/>	%	<input type="text"/>
	達成率2	<input type="text"/>	%	報奨2	<input type="text"/>	%	<input type="text"/>
	達成率3	<input type="text"/>	%	報奨3	<input type="text"/>	%	<input type="text"/>
	達成率4	<input type="text"/>	%	報奨4	<input type="text"/>	%	<input type="text"/>
	達成率5	<input type="text"/>	%	報奨5	<input type="text"/>	%	<input type="text"/>
<div style="text-align: right;">↑</div> ×達成率のとき"x"を入力							
案件2 (1軒毎の評価)							
本数	達成率1	<input type="text" value="1"/>	本	報奨1	<input type="text" value="1000"/>	円	
	達成率2	<input type="text"/>	本	報奨2	<input type="text"/>	円	
	達成率3	<input type="text"/>	本	報奨3	<input type="text"/>	円	
	達成率4	<input type="text"/>	本	報奨4	<input type="text"/>	円	
	達成率5	<input type="text"/>	本	報奨5	<input type="text"/>	円	
				確認	<input type="text"/> (Y/N)		

【図6】

XXXXXX 販売メンテナンス

90-09-14
10:30:45

組織コード	組 織 名	新規軒数	継続軒数
1	111 福井第一営業所		
2	112 福井第二営業所		
3	113 敦賀出張所		
4	221 金沢第一営業所		
5	222 金沢第二営業所		
6	223 小松出張所		
7	224 七尾出張所		
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

確認 ☐ (Y/N)

【図7】

XXXXXX

販販実績

組織別

90-10-01

10:10:10

メーカー

販売 No

渠組織

部

営業所

100

01

2

1

金沢医専

田々野製薬

LEG・LAP 作戦

営業所コード	計画 実績	— 納入軒数 —		(千円)	本数	達成率	総獎金
営業所名		新規	継続	金額			
101		15	100				
金沢営業所		16	107			105.6%	246,000
102		9	50				
小松営業所		11	53			124.2%	128,000
103		6	50				
七尾営業所		6	47			106.3%	106,000
合計(部)		30	200			111.1%	480,000
		33	207				

【図8】

XXXXXXXX 販売実績 販売別

90-10-01
10:10:10

メーカー	渠組織	部	営業所	課
100				

全社

田々野製薬

販売コード	計画 実績	— 納入軒数 —		(千円)	本数	達成率	総獎金
販売名		新規	継続	金額			
01		51	350				
LEG・LAP 作戦		57	377			111.3%	736,000
02				950			
リザベン販売、7月度				920		96.8%	225,500
03					410		
インサイドバップ 発売					398	97.0%	336,100
04		14		2,080			
日研化学(試薬を除く)		16		1,780		99.9%	398,000
05			60				
レンドルミン 販売了			59			98.3%	59,000
合計(全社)							1,752,600

【図9】

XXXXXX 拡張実績 得意先別						90-10-01 10:10:10	
メーカー	拡張No.	奥組数	部	営業所	課	全沢医療 金沢第一営業所 一課	
100	02	2	2	4	1		
田々野製薬 リザベン拡張、7月度							
得意先コード		(千円)					
得意先名		実績	金額	本数			
00001 平成大学病院			10				
00002 大正聯合病院			15				
00003 大江戸病院			5				
合計 (課)			30				

【図10】

販売一覧表				DATE:90-07-01 TIME:10:10 PAGE:001(001)			
メーカー	001	日研化学(株)	合算メーカー	002	003		
販売	01	日研化学	6 月度販売				
期間	90年6月1日	～	90年6月30日				
対象得意先	5	病院+特定得意先	特定得意先No. 1				
報奨金計算単位	4	営業所	救済区分	実績値			
実績評価区分	3	軒数	実績評価	軒数(新規)軒数(継続)	金額	本数	
軒数区分	0	区分あり	換算係数			15	
		達成率	1			10	
条件1	(報奨種別1:売上×%)		報奨率			7	
	新規軒数	100%	5%			14	
	継続軒数	100%	3%		5,257,000	45	
条件2	(報奨種別2:一軒当たり)						
	本数	1本	1000円				
販売対象品目	0011	バンネットXXXXXX	0015	ハイソルビトールXXXXXX			
		計画値					
営業所コード	営業所名	軒数(新規)	軒数(継続)	金額	本数	達成率	報奨金
111	福井第一営業所		12		125%	120,000	
112	福井第二営業所		8		125%	80,000	
224	金沢第一営業所		5		140%	56,000	
225	金沢第二営業所		12		116%	112,000	
	全社合計		37		124%	368,000	

Partial Translation of Reference 1

Paragraphs [0007] to [0009]

[0007] The object of the present invention is to provide a sale promotion activity progress state managing device which enables to automate summation of sales results, calculation of achievement rate and calculation of acquired amount of bounty, to reduce manpower incurred for clerical work such as calculations, and to facilitate inquiry for progress status of sales promotion activities, considering said problems in conventional arts.

[0008]

<Means to Solve Problems> The sale promotion activity progress state managing device comprises a sales promotion policy data setting means, a sales results data setting means and an inquiry correspondent means:

The sales promotion policy data setting means registers the sales promotion policy data in a sale promotion policy data file based on the sales promotion policy data file storing the sales promotion policy data; a sales result data storing the sales promotion result data, calculation data of the achievement rate and of bonus amount; a screen/slip form image file storing images of maintenance screen, inquiry screen and a slip form image of a sales promotion list table; and the a maintenance screen related to the screen image stored in a screen/slip form image file. The sales results data setting means obtains the sales promotion result data through summation of the sales promotion results based on order slips inputting, and updates the sales result data file by obtaining the calculated data of the achievement rate and of the bonus amount through calculation of a present achievement rate and the acquired amount of the bounty based on the sales promotion policy data in the sales promotion results data and the sales promotion data file.

The inquiry correspondent means shows the data stored in the sales result data file on the inquiry screen/sales promotion

list table related to the screen/slip form images stored in the screen/slip form image file in response to the inquiry for the sales promotion result, and then displays and prints out the inquiry screen/sales promotion list table.

[0009]

<Effect> In the sale promotion activity progress state managing device, the sales promotion policy data file stores the sales policy data, the sales result data file stores the sales result data, the calculation of achievement rate and of the acquired amount of bounty, the screen/slip form image file stores the image file of the maintenance screen, the inquiry screen, and the slip form image of the sales promotion list table, the sales promotion policy data setting means registers the sales promotion policy data in the sales promotion policy data file based on the maintenance screen related to the screen image stored in the screen/slip form image file, the sales result data setting means performs summation of the sales results to obtain the sales promotion result data, calculates the achievement rate and the acquired amount of bounty at present time based on the sales promotion result data and the sales policy data to obtain the achievement rate calculation data and the bonus amount calculation data, and updates the result data file, and the inquiry correspondent means shows the data stored in the sales result data file on the inquiry screen/sales promotion list table related to the screen/slip form images stored in the screen/slip form image file in response to the inquiry for the sales promotion result, and then displays and prints out the inquiry screen/sales promotion list table.

SALES PROMOTION ACTIVITY PROGRESS STATE MANAGING DEVICE

Abstract of Reference

1

Publication number: JP6131362

Publication date: 1994-05-13

Inventor: SHIMADA MASARU; HAYASHI SAYOKO;
KIZAWA YUKO

Applicant: HOKURIKU NIPPON DENKI SOFTWARE

Classification:

- international: **B65G61/00; B65G61/00**; (IPC1-7):
G06F15/21; G06F15/22

- European:

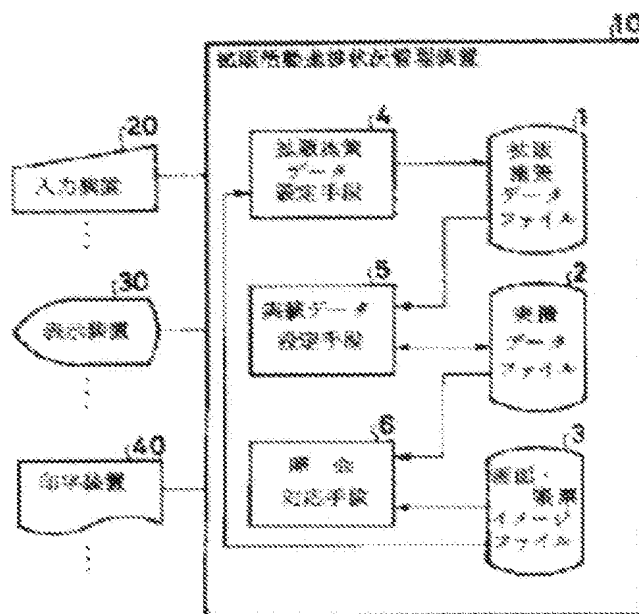
Application number: JP19920304416 19921019

Priority number(s): JP19920304416 19921019

Report a data error here

Abstract of JP6131362

PURPOSE: To facilitate the inquiry for progress state of the sales promotion activities by carrying out automatically the summation of sales results, the calculation of the achievement rate, and the calculation of the acquired amount of bounty. **CONSTITUTION:** A sales promotion policy data setting means 4 registers the sales promotion policy data in a sales promotion policy data file 1 based on the maintenance screen related to the screen image stored in a screen/slip form image file 3. A result data setting means 5 performs summation of the sales results to obtain the sales promotion result data, calculates the achievement rate and the acquired amount of bounty at the present time based on the sales promotion result data and the sales promotion policy data to obtain the achievement rate calculation data and the bonus amount calculation data, and updates a result data file 2. An inquiry correspondent means 6 shows the data stored in the file 2 on an inquiry screen/sales promotion list table related to the screen/ slip form images stored in the file 3 in response to the inquiry for the sales promotion result. Then the



means 6 displays and prints out the
inquiry screen/ sales promotion list.

Data supplied from the **esp@cenet** database - Worldwide